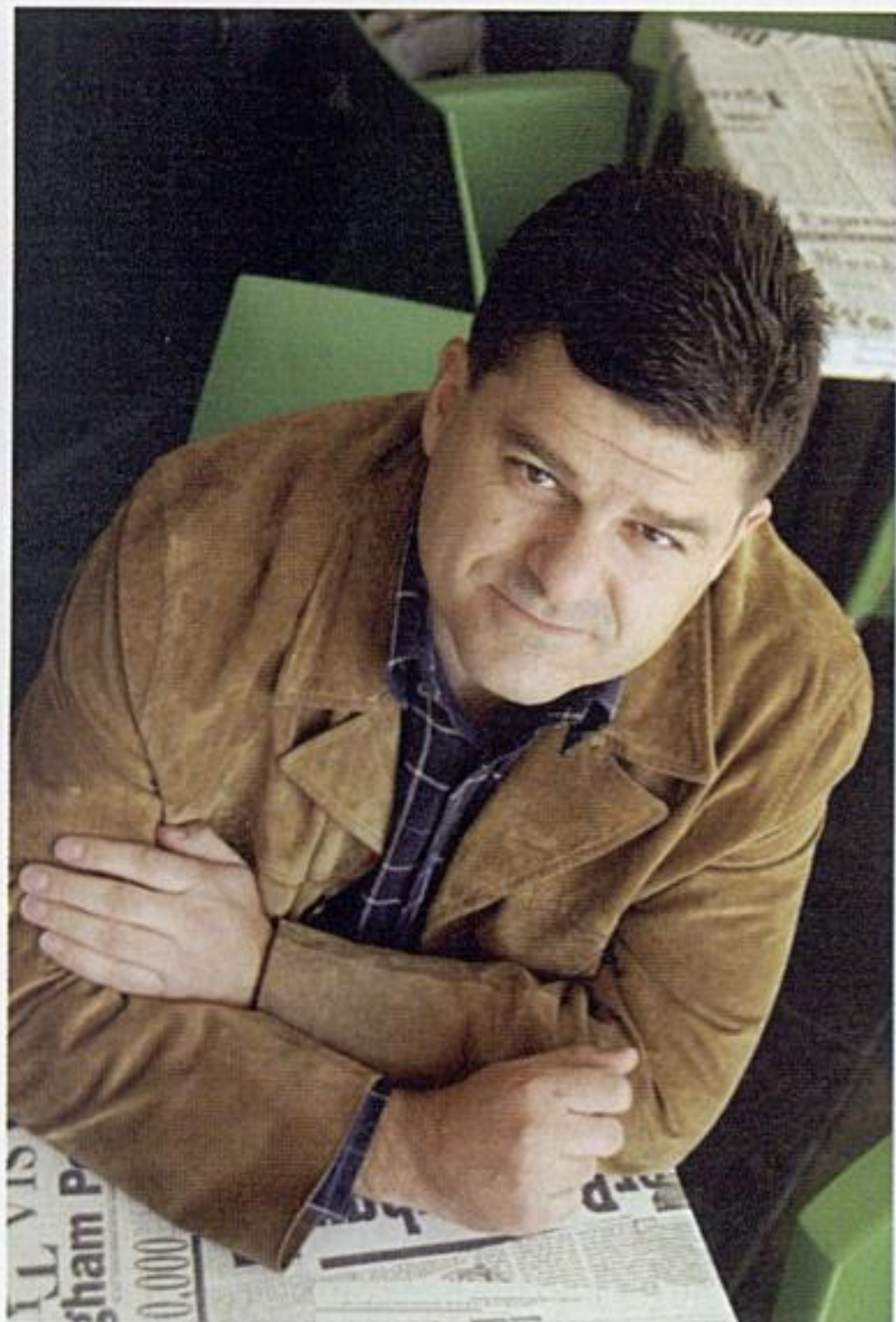


James teen Doug

Eertydse kollegas sê mekaar die stryd aan.



Hy hét toe weer opgeduik.

James Herbst

WANNEER 'N MAATSKAPPY SE finansiële direkteur minder as 'n jaar ná notering padgee, flikker die rooi ligte vir beleggers.

James Herbst se bedanking “met onmiddellike effek” by DataPro – nou bekend as VoxTelecom – in September 2005 was inderdaad onverwags.

Die uitvoerende hoof, Doug Reed, het my (toe ek destyds nog vir 'n ander publikasie gewerk het) meegedeel dat sy gewese finansiële direkteur ander maatskappye wou gaan noteer. Dit was dus net logies dat Herbst se naam vroeër of later weer iewers sou opduik.

En nou het dit onlangs bekend geword dat Herbst 'n nuwe vennoot gekry het in die vorm van die laekosteroeteer-onderneming Telepassport, wat binnekort omgekeerd in Cenmag genoteer gaan word.

Die maatskappy ding mee met die VoxTelecom-onderneming Orion, wat hy vroeër vanjaar in 'n transformasietransaksie gekoop het. Herbst kom dus nou in effek teen sy ou maatskappy te staan.

Laekosteroetering behels die kanalisering van 'n maatskappy of individu se stemverkeer op die goedkoopste moontlike roete met die beskikbare tariewe op die verskillende netwerke op 'n gegewe tydstep.

Hoewel Herbst op vriendskaplike voet by DataPro weg is, erken Reed dat party lede van die direksie ontevrede was oor die tydstep waarop Herbst bedank het.

Herbst stem egter nie met sy gewese baas se uitsprake oor sy aspirasies saam nie. Hy sê hy wou nooit padgee en talle maatskappye noteer nie – hy wou net een kry met dieselfde strategiese idees as hy. Met ander woorde, daar was meningsverskil oor strategie.

Herbst sê hy het 'n natuurlike vermoë om transaksies saam te stel, maar hy is nie 'n reeksentrepreneur nie: “Dié keer het ek die regte vennote.”

Herbst het probleme ondervind met die strategie om DataPro as 'n alternatiewe telekommunikasiemaatskappy te posisioneer omdat hy gereken het dis te riskant vir 'n kleiner maatskappy. Sy probleem is dat 'n maatskappy wat 'n operateur is, gedwing word om infrastruktuur te verskaf, sonder 'n sterk balansstaat om hom teen onvoorsiene omstandighede of verkeerde keuses te beskerm.

Dink net as Vodacom en MTN die pot mis gesit het oor GSM as die algemene standaard vir selfoonnetwerke. Die selfoonbedryf sou vandag heel anders gelyk het.

Herbst erken dat DataPro baie suksesvol is. Die maatskappy wat hy oorspronklik gehelp noteer het – ook deur 'n omgekeerde notering in die Casey-dop, wat ná die aankondiging van die notering teen 70c verhandel het – se aandeelprys het by die skryf hiervan tot 330c gestyg.

Herbst sê hy en die stigters van Telepassport het soortgelyke doelwitte, en dit is om die maatskappy deur verkrygings tot 'n groot bestuurde telekommunikasiemaatskappy te laat groei.

Ofskoon party mense reken groter mededinging kan die laekosteroeteerders se sakemodel ondermyn, sê Herbst hoe meer operateurs daar is, hoe meer roeteergeleenthede is daar waaruit kliënte kan kies. Terselfdertyd sal dit

vir kliënte moeiliker word om hul eie telekommunikasiebehoefte optimaal te bestuur.

Hy sê deregulering maak heelwat geleenthede vir telekommunikasie beskikbaar en hy werk al die afgelope jaar aan 'n paar opwindende potensiële transaksies. Dit sal nie ander genoteerde maatskappye uitskakel nie en hy sê niks sal hom keer om selfs later met DataPro te gesels nie as hul strategiese doelwitte ooreenstem.

Maar nog nie een van die moontlike transaksies het al ver genoeg gevorder om 'n aankondiging op die JSE se nuusdiens te regverdig nie, sê hy.

Die JSE het 'n stok in Telepassport se speke gesteek deur die verhandeling van Cenmag se aandele ná die aankondiging van die verkryging op te skort. Herbst sê hy het verskeie transaksies beklink in die aanloop tot die notering, wat nie die natuurlike tydsverloop gevolg het nie, en dit moet bloot met die JSE uitgeklaar word.

Telepassport het in 1993 begin sake doen. Dit maak hom die oudste laekosteroeteerder in die land.

Herbst sê kleinhandelwingsgrense in dié bedryf is betreklik groot en daar is beduidende potensiaal om dit verder te vergroot deur dienste by te voeg en namate die aantal lyne onder bestuur toeneem.

Groothandelroeteerders sluit name in soos Nashua Mobile, Autopage Cellular en Orion. Telepassport beskou die diensverskaffer CentraCell egter as sy grootste regstreekse mededinger.

Herbst sê die laekosteroeteermark is besig om te verander. In die vroeë jare was dit genoeg om kliënte te help om geld te bespaar, maar dit word nou 'n kommoditeit. As 'n kleinhandelaar moet jy meer doen vir die kliënt as om bloot besparing te bewerkstellig, sê hy.

Cenmag is besig om sy bestaande onderneming aan die oorspronklike eienaars terug te verkoop en om Telepassport vir R126 miljoen te koop. Aandele word by 'n verskeidenheid van middelvlakinstellings en party verskansingsfondse geplaas – hoofsaaklik dié wat in DataPro belê het en duidelik op Herbst reken om dié keer ook vir hulle iets goeds te doen.

BELINDA ANDERSON
belindaa@finweek.co.za